

УДК 339.178.3

И.Н.ПОГОРЕЛОВ, доц. НТУ «ХПИ»

А.В.ЯЦЕНКО, магистр НТУ «ХПИ»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В работе рассмотрены вопросы совершенствования системы управления дебиторской задолженностью путем использования современных методов управления - факторинга и форфейтинга. Выполнен их сравнительный анализ.

In work are considered questions of the improvement managerial system to debtor indebtedness by by use the modern methods of management - a factoring and forfeiting. Their benchmark analysis is executed.

Введение. Современная экономика Украины характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности. Предприятия практически не имеют возможности полноценно функционировать в связи с несвоевременным исполнением обязательств дебиторами, либо из-за требований об отсрочке платежа, что сопровождается дополнительным отвлечением средств с оборота и негативно сказывается на основных финансовых показателях и результатах деятельности.

Постановка проблемы. В создавшихся условиях первоочередной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего ее размера, обеспечение своевременной инкассации долга, оценки рисков, связанных с ростом безнадёжной задолженности и поиск путей их страхования. Решить проблемы такого плана можно внедрив в практику управления дебиторской задолженностью современных механизмов, наиболее приспособленных к современным процессам развития экономики – факторингу и форфейтингу.

Однако их внедрение сдерживается несовершенством нормативно-правовой базы; отсутствием должного уровня обслуживания по причине нехватки технологий, квалифицированного персонала, специализированного программного обеспечения и достаточного опыта работы; низкой осведомленностью отечественных предприятий о данных продуктах финансового рынка и их преимуществах.

Кроме того, для принятия решения об использовании того или иного механизма управления дебиторской задолженностью руководство предприятия должно оценить их целесообразность, сложность и сопутствующие издержки, а также эффективность использования, для чего необходим качественный сравнительный анализ с помощью системы

критериев, которые имеют как теоретическое так и практическое обоснование.

Анализ последних исследований и публикаций: В современной экономической литературе проблемы совершенствования системы управления дебиторской задолженностью с использованием факторинговых и форфейтинговых операций, рассматривали такие ученые как: Белялов Т.Е., Білик М.Д., Дубровська, О.М., Кравченко, В.В., Міщенко В. О., Поддєрьогін А.М., Попазова О.В, Стешина М.О., Кравченко, В.В..

Цель статьи: Определение понятия факторинга и форфейтинга, проведение их сравнительного анализа с целью принятия решения об использовании наиболее целесообразного инструмента управления дебиторской задолженностью.

Материалы и результаты исследования. В современной научной и практической литературе понятие факторинга отождествляется с различными видами хозяйственных операций – от покупки безнадежных долгов до досрочного учета векселей. В тоже время следует учитывать, что как в международной практике, так и в отечественной, существуют нормативно-правовые определения факторинга, которые в полной мере характеризуют данный вид операций.

В частности в международной практике понятие факторинга определено Конвенцией УНИДРУА (ЮНИДРУА) по международным факторным операциям, в частности, под факторингом понимается операция, при которой:

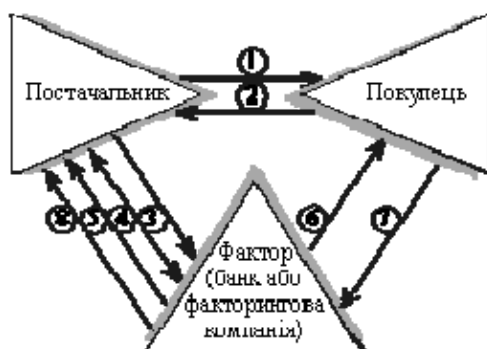
- Поставщик может или должен уступить Фактору (Финансовому агенту) права требования, вытекающие из контрактов по продаже товаров, заключаемых между поставщиком и его заказчиками (дебиторами), за исключением тех, которые относятся к товарам, закупленным в основном для их личного, семейного или домашнего пользования;

- Фактор должен взять на себя не менее двух следующих обязанностей:
- финансирование поставщика;
- ведение учета по правам требования;
- инкассация дебиторской задолженности;
- защита от неплатежеспособности дебиторов [9].

В отечественном законодательстве понятие факторинга определено ст.350 Хозяйственного Кодекса Украина, согласно которой факторинг представляет собой банковскую операцию в виде приобретения банком права требования в денежной форме за поставленные товары или предоставленные услуги с принятием риска исполнения такого требования, а также прием платежей [5].

За совершение факторинговой операции фактор взимает с поставщика соответствующую плату. Стоимость факторинга, в особенности, зависит от его вида, кредитоспособности поставщика, размера процентной ставки за кредит, уровня рисков, которые несет фактор, а также от срока пребывания ресурсов фактора в расчетах с покупателем [6].

Содержание и последовательность факторинговой операции представлены на рис. 1.



1. Отгрузка поставщиком покупателю товаров (работ, услуг).
2. Акцепт покупателем долговых обязательств за товары (работы, услуги).
3. Предъявление поставщиком долгового требования фактору с целью их переуступки.
4. Изучение фактором кредитоспособности поставщика, и в случае положительного результата, подписание с ним договора факторинга.
5. Перечисление поставщику средств в размере 70-90% суммы долгового требования, приобретенных фактором.
6. Предъявление фактором долгового требования для его оплаты покупателем.
7. Оплата покупателем предъявленных к нему фактором долговых требований.
8. После получения платежа от покупателя фактор перечисляет поставщику остаток средств (30-10%) за вычетом платы за факторинговое обслуживание.

Рис. 1 – Схема факторинговой операции

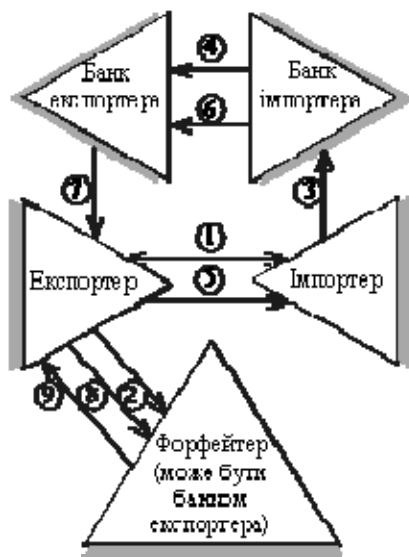
Данный метод регулирования дебиторской задолженности имеет следующие положительные стороны:

- ускорение получения денежных средств за отгруженные товары (работы, услуги);
- уменьшение риска возникновения сомнительных долгов;
- улучшение процесса инкассации долгов;
- оперативное получение кредита от фактора;
- уменьшение расходов, связанных с учетом и инкассацией долгов.

Недостаток факторинга для поставщика – более высокая стоимость данной операции по сравнению со стандартным кредитованием; лимитная политика по предоставлению финансирования, и ее обоснованность в условиях кризиса [8]. Все это объясняется высокой чувствительностью операции факторинга к рыночным колебаниям спроса, что сказывается на объемах продаж предприятий, которые могут воспользоваться данным видом финансирования только после того как товар отгружен и продан.

В свою очередь форфейтинг – инструмент управления дебиторской задолженностью, представляющий собой покупку форфейтором у экспортёра долга, как правило, оформленного аккредитивом или векселем, акцептованным импортером. Участвуя в форфейтинговой операции, у предприятия-экспортера появляется возможность дополнительно мобилизовать средства, и сократить дебиторскую задолженность. Обращение экспортера к форфейтору происходит в случаях когда: собственное финансовое состояние экспортера не дает ему возможности надолго отлучать собственные средства из оборота; импортер (внешнеэкономический контрагент экспортера) недостаточно кредитоспособный; экспортер не имеет возможности получить первоклассную гарантию [3].

Механизм реализации форфейтинга представлен на рис.2



1. Экспортер и импортер договариваются о поставка товаров и порядке оплаты за них.
2. Экспортер заключает договор форфейтинга с финансовым учреждением.
3. Импортер оформляет серию векселей и находит банк, который гарантирует или авалирует указанные векселя.
4. Направление в банк экспортера гарантированных или авалированных векселей.
5. Поставка товаров.
6. Разрешение на передачу векселей экспортеру.
7. Предоставление векселей экспортеру.
8. Продажа векселей экспортером форфейтеру.
9. Поступление средств от проданных векселей.

Рис. 2 – Схема форфейтинговой операции

Используя форфейтинговую операцию предприятие-экспортер получает следующие преимущества:

- возможность получения денежных средств сразу после отгрузки продукции или предоставления услуг, что повышает уровень ликвидности;
- при покупке векселей используется фиксированная учетная ставка (дисконт является определенной суммой и на протяжении всего срока кредитования не меняется, несмотря на изменение ставок на рынке капиталов);
- отсутствие рисков, как следствие продажи экспортером долговых требований на бесповоротной основе;
- отсутствие расходов времени и средств на управление долгом или на организацию его погашения [6].

К недостаткам форфейтинга со стороны экспортера можно отнести: высокую стоимость; вероятность того, что экспортер сможет найти гаранта или авалиста, который соответствует требованиям форфейтора; необходимость подготовки документов таким способом, чтобы на экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта или авалиста; необходимость знания законодательства страны импортера.

Однако в вопросе принятия решения об использовании данного механизма управления дебиторской задолженностью необходимо обратить внимание на действующее законодательство Украины.

Так, согласно Закону Украины «Про обращение векселей» от 05.04.2001 г. № 2374 – III, выдавать переводные и простые векселя можно только для оформления денежного долга за фактически поставленные товары, выполненные работы, предоставленные услуги. Иными словами введен запрет на использование финансовых векселей. Эта проблема известна как проблема товарности векселя [7]. В рамках указанных

ограничений схема договора форфейтинга (6, 7, 8 операции) будет легитимной только при условии, что он будет ограничиваться только использованием коммерческих векселей. Следовательно, в настоящий момент использование форфейтинга для внутриукраинских операций не представляется возможным в силу законодательных ограничений. В тоже время использование форфейтинга во внешнеэкономической деятельности вполне допустимо.

Для определения основных показателей рассматриваемых механизмов, области их применения, а также выявления слабых и сильных сторон приведем сравнительную характеристику операций факторинга и форфейтинга в таблице 1 [1,2,3,6,8].

Таблица 1 - Сравнительная характеристика факторинга и форфейтинга

Показатель	Факторинг	ПС*		Форфейтинг
1	2	3		4
Область применения	Применяется для управления дебиторской задолженности как внутри Украины так и во внешнеэкономических операциях	+	-	Применяется для управления дебиторской задолженности только во внешнеэкономических операциях
Объект сделки	Комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания) оказывает предприятиям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.	+	-	Операции по приобретению форфейтором коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером).
Субъект сделки	Поставщик товаров (работ, услуг), покупатель товаров (работ, услуг) и финансовый агент (кредитная организация или фактор-компания).	=		Экспортёр (компания-поставщик), импортёр (компания-покупатель), форфейтор (коммерческий банк) и иные финансовые посредники.
Характер сделки	Предполагает установление между сторонами сделки постоянный характер.	+	-	Сделки почти всегда носят разовый характер.
Срок финансирования	Краткосрочное кредитование (Срок фактической отсрочки платежа: до 1 года)	-	+	Среднесрочное кредитование (Срок фактической отсрочки платежа: от 6 мес. до 5-7 лет)
Размер финансирования	Сумма кредита ограничена возможностями фактора.	-	+	Сумма кредита может быть достаточно высокой как результат возможности синдицирования.
Стоимость финансирования	1. Факторинговая комиссия; 2. Ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов.	+	-	1. Комиссия за досрочный платеж, или форфейтинговая комиссия (discount rate); 2. Комиссия за обязательство (commitment fee); 3. Грационные дни (days of grace); 4. Комиссия за обслуживание аккредитива (handling fees)

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Особенности финансирования	Предполагает кредитование под уже существующее денежное требование, или под требование, которое возникнет в будущем, но четко обозначенное в договоре финансирования под уступку денежного требования.	- +	Возможно кредитование под уступку финансового векселя, выпущенного с целью аккумуляции средств, для реализации иных целей не ограниченных торговыми.
Механизм выплаты долга банком	70-90% суммы долга – в момент подачи документов на оформление факторинга и 30-10% (за вычетом процентов за факторинговый кредит и комиссионного вознаграждения) после получения платежа	- +	100% возврат долга (за вычетом суммы дисконта и комиссионного вознаграждения) после переоформления задолженности в пользу форфейтора
Возможность возврата требований	В зависимости от условий, заключенных между предприятием продавцом и фактором	- +	Обязательное авалирование векселей без права регресса
Право передачи (перепродажи актива)	Фактор не имеет право передавать денежные обязательства 3-им лицам.	=	Есть такое право, форфейтор не обязан об этом информировать.
Наличие поручителей	Не требуется поручительства от третьего лица.	+ -	Требуется гарантия третьего лица или аваль, гарант.
Наличие обеспечения	Не требует обеспечения	=	Не требует обеспечения
Форма гарантии	-	+ -	Векселя и прочие долговые обязательства (аккредитив)

*Показатели сравнения, где:

«+» - положительный фактор для предприятия, в случае использования выбранного метода управления дебиторской задолженностью;

«-» - отрицательный фактор для предприятия, в случае использования выбранного метода управления дебиторской задолженностью;

«=» - равнозначность сравниваемых показателей для предприятия, в случае использования выбранного метода управления дебиторской задолженностью.

Используя сравнительные данные таблицы 1 руководство предприятия может самостоятельно принять решение об использовании того или иного метода управления дебиторской задолженностью.

В целом же можно сделать вывод, что факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования в пределах одного государства. Факторинг еще более интересен для этих предприятий, так как дополняется элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания предприятия, что дает возможность руководству сосредоточиться на производстве и экономить на издержках по оплате труда.

Форфейтинг же предпочтительней факторинга во внешнеэкономической деятельности в силу своего основного преимущества

- возможность получить оплату за продукцию, товар или услугу денежными средствами в настоящее время, взамен дохода, который должен быть получен в будущем. Форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств, для реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов.

Вывод: Управление дебиторской задолженностью с помощью факторинга и форфейтинга требует определенных затрат, которые однако позволят сократить уровень и повысить качество дебиторской задолженности, с одновременным ростом показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для успешного развития и применения операций факторинга и форфейтинга важно чтобы законодательная база нашей страны, по крайней мере, не являлась препятствием для такого рода развития. На данный момент законы Украины этому вызову времени не соответствуют и требуют существенных изменений.

Список літератури: 1. *Белялов Т.Е.* Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації//Актуальні проблеми економіки. – 2005. - №9 (51). – С.30-36.; 2. *Басюк Т.П.* Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій//Економіка, фінанси, право. – 2007.- №6. – С.20-24.; 3.*Міщенко В. О.* Форфейтингові операції у фінансуванні діяльності експортерів: правові аспекти // Банківська справа. – 1998. – № 3. – С. 28–30.; 4. http://www.factoringpro.ru/index.php/menu_world/286-factoring-ukraina; 5. http://www.cons-ua.ru/kodeks2_73.html; 6.<http://fingal.com.ua/content/view/1299/35/1/1/>; 7. www.justinian.com.ua/article.php?id=795; 8.www.factors-chain.com; 9. <http://www.smartfactor.ru/article001.html>

Надійшла до редакції 27.10.10

УДК 657.471

Ю.В. ТІХОНРАВОВА, ст. викл. Кримського економічного інституту ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ПРЯМИХ МАТЕРІАЛЬНИХ ЗАТРАТ НА ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АР КРИМ

У статті розглянути питання, пов'язані з обліком прямих матеріальних затрат виноробства. Виділені основні завдання обліку затрат виноробних підприємств. Розглянуто вплив організаційно-технологічних особливостей виноробства на методику обліку прямих матеріальних затрат виноробства. Запропоновано введення субрахунків аналітичного обліку та типових бухгалтерських записів для підвищення ефективності обліку прямих матеріальних затрат виноробства.